

Kunden

- ▷ Kleine und mittelständische Unternehmen, die in Konfliktsituationen mit Großkunden stehen
- ▷ Start-Ups und Unternehmen mit Start-Up-Mentalität
- ▷ Große Firmen, die Schwierigkeiten mit kleineren Firmen haben

Branchenerfahrung

- ▷ Automobilindustrie
- ▷ Maschinenbau
- ▷ Elektrotechnik
- ▷ Erneuerbare Energien
- ▷ Medizintechnik

Anlässe

- ▷ Fachrichtungen, Abteilungen oder Unternehmen müssen erfolgreich zusammenarbeiten – doch es hakt an allen Schnittstellen
- ▷ Neuerworbene Unternehmensteile müssen reibungslos integriert werden
- ▷ Die Ablauforganisation soll grundlegend gestrafft werden
- ▷ Die Liefertreue eines Lieferanten muss sich drastisch verbessern, da sonst eigene Kunden nicht bedient werden und Hunderttausende Euros zur Disposition stehen
- ▷ Mitarbeiter halten zu sehr an alten Strukturen fest – obwohl Innovation und Anpassung unumgänglich sind
- ▷ Es brennt, alles muss schnell gehen – gleichzeitig aber sind strategisches Denken und praktische Umsetzung gefordert

Berufserfahrung

- ▷ Elf Interims- und Beratungsprojekte, davon drei Akuteinsätze Konfliktlösung bei Tier 2-Zulieferern
- ▷ Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung bei einem Start-Up-Unternehmen
- ▷ Manager Program Management, ECU and Controls bei Visteon Deutschland GmbH
- ▷ Global Account Manager für TRW bei der FCI Connectors Deutschland GmbH
- ▷ Key Account Manager für Opel/GM bei NSK Steering Systems
- ▷ Verschiedene Positionen bei der Robert Bosch GmbH, zuletzt Abteilungsleiter
- ▷ Zehn Jahre Erfahrung beim Lösen von Problemen im Qualitätsbereich
- ▷ Einführung und Mitarbeiterausbildung in Methoden wie FMEA und KVP

(Technisches) Hintergrundwissen

- ▷ Mechanik, Elektronik, Thermodynamik, Mess- und Regeltechnik, Computersimulationen
- ▷ Elektronisch gesteuerte Systeme (Mechatronik), Fertigungs- und Montagetechnik, Automatisierung, IT
- ▷ Key Account Management, Kostenmanagement, Qualitätsmanagement, ISO-Zertifizierungen
- ▷ Alle Geschäftsprozesse, insbesondere in der Automobilindustrie

Spezielle Fähigkeiten

- ▷ Problemlösungskompetenz: Fähigkeit, scheinbar unlösbare Widersprüche zu entwirren, »Durchschlagen gordischer Knoten«
- ▷ Unbedingte Zielorientierung anstelle bloßen Abarbeitens von Aufgaben
- ▷ Abstraktionsfähiger Querdenker mit neuen Ansätzen aus anderen Bereichen
- ▷ Management von hochkomplexen Situationen
- ▷ Schneller Vertrauensaufbau mit Mitarbeitern auf allen Ebenen
- ▷ Herausfordernd und motivierender Angang, um alle zu Höchstleistungen anzutreiben
- ▷ Sensibilität für kulturelle Unterschiede

Ländererfahrung

- ▷ Europa: Deutschland, Großbritannien, Irland, Niederlande, Frankreich, Spanien, Italien, Portugal, Ungarn, Slowenien, Tschechische Republik
- ▷ Asien: China, Indien, Japan
- ▷ Amerika: Kanada, USA

Arbeitssprachen

- ▷ Deutsch (Muttersprache)
- ▷ Englisch (Verhandlungssicher)
- ▷ Spanisch (Verhandlungssicher)
- ▷ Französisch (Gut)

Althoff.

Muster durchbrechen – Zügiges Ergebnis

Dr.-Ing. Heinz-Jürgen Althoff

Telefon +49 (0) 7221 / 82 172
Mobil +49 (0) 160 / 96 44 65 13
E-Mail hj@althoff-dr.de
Web www.althoff-dr.de

